



‘Vandaag de dag gaat het niet meer om snelle verkoop, maar om gastheerschap’

Jubilerend ROGAM kijkt vooruit

Dit jaar bestaat ROGAM zestig jaar. Toch kijken directeur Jan-Bas Veltman en verkoopleider David Baas niet weemoedig terug op de afgelopen zes decennia. “Het is absoluut een mooi fundament, maar de toekomst vergt een andere aanpak.”

Tekst Judith Kloppenburg | Fotografie DeBeeldredacteur.nl/Michel ter Wolbeek

De autobranche verandert. Waar het vroeger om snelle verkoop ging, weten klanten nu zelf heel goed wat er te koop is en waar, en gaat het in de showroom om klantvriendelijkheid en goede service. Investeren in gastheerschap is daarom voor ROGAM prioriteit nummer één, vertelt directeur Jan-Bas Veltman in de showroom van de Mercedes-Benz dealer in Moordrecht. Dit uit zich in een uitgebreid en up-to-date assortiment personen- en bedrijfswagens, vaste verkopers voor beide divisies en een aanbod dat aansluit op de wensen van een brede doelgroep.

BEREIKBAAR VOOR IEDEREEN

“Mercedes-Benz is bereikbaar voor iedereen. Door de verschillende acties en de fiscale voordelen die er zijn kan men nu een Mercedes-Benz rijden voor dezelfde prijs als

een gemiddelde middenklasse, maar met meer comfort en kwaliteit.” Het ‘type’ Mercedes-rijder ziet het verkoopteam van ROGAM dan ook allang niet alleen meer in de showroom, vertelt verkoopleider David Baas. “Het grote verschil met vroeger is dat alle klassen, ook de grotere, tot 2019 interessante lage bijtelling hebben. Zo wordt Mercedes-Benz een merk voor alle autorijders.” Zelfs voor de beginnende, benadrukt Veltman. “Al voor €199,- per maand rij je all in een SMART, de perfecte stadsauto voor Gouda. En dan hoef je alleen nog maar te tanken.”

OPTIMALE SERVICE

ROGAM en Mercedes-Benz gaan met hun tijd mee. Exact de reden dat Veltman en Baas niet teveel willen stilstaan bij de voorbije zestig jaar. “Onze rijke historie van zestig jaar is

absoluut een mooi fundament, maar de toekomst vergt een andere aanpak. De autobranche is niet meer die van zestig jaar geleden en zelfs niet meer die van tien jaar geleden. Mede als gevolg van de economische crisis en de snelle ontwikkeling van het internet is het belangrijk het anders te doen. We realiseren ons daarom meer dan ooit dat we met onze tijd mee moeten en onze klanten van optimale service moeten voor-



Tot 2020 vindt u in de showroom van ROGAM elk kwartaal een nieuw of een gefacelift Mercedes-Benz model.

ZESTIG JAAR ROGAM

De geschiedenis van familiebedrijf ROGAM begint in de jaren dertig en komt voort uit een transportonderneming. Oprichter Van Ruiten werkt in deze tijd als beurtschipper en transporteert vrachten per boot. Gaandeweg wordt er overgestapt op vrachtwagens, waarbij het onderhoud zelf wordt uitgevoerd. In 1955 is er de mogelijkheid om naast het transportbedrijf ook importeur van het vrachtwagenmerk Büssing te worden en kort daarna volgt ook het officiële Mercedes-Benz vrachtwagen dealerschap. Vanaf 1999 wordt eveneens het Mercedes-Benz personen- en bestelwagen dealerschap verkregen. Zo groeit ROGAM verder, mede door een aantal overnames. Ook de service breidt steeds verder uit door onder meer de toevoeging van een autoverhuur- en een schadeherstelbedrijf. Vandaag de dag werken er ruim tweehonderd gemotiveerde medewerkers in zes verschillende vestigingen bij ROGAM en wil het bedrijf haar klanten behalve continuïteit een zo breed mogelijk mobiliteitspakket kunnen bieden. "Er is continue aandacht voor optimalisatie en vernieuwingen om de klanten nóg beter van dienst te kunnen zijn, zowel op het gebied van processen als de moderne uitstraling van onze panden. Met zestig jaar ervaring ligt er een solide basis voor continuïteit en voor nieuwe, uitdagende ambities in de toekomst."

zien." ROGAM is dan ook hét aanspreekpunt voor personen- en bedrijfswagens in de omgeving, vertelt Baas. "Met een vast verkoopteam dat weet wat er speelt en wat de klant wil."

DORPSGARAGE

ROGAM Gouda heeft de sfeer van een dorpsgarage, vertelde de verkoopleider in een vorige editie van Gouda INTO Business al. "Dat betekent dat we toegankelijk zijn, maar met alle expertise en service die onze klanten van ons verwachten." Wanneer mensen bij ROGAM binnenkomen, worden ze meteen geholpen, legt Baas uit. "Geen pretenties, maar een goed advies op maat. Onze modellen zijn helemaal van nu en onze verkoopadviseurs met hun kennis van personen-, bedrijfswagens én occasions kunnen op iedere behoefte inspelen."

Dat ROGAM met haar tijd mee gaat past bij het merk Mercedes-Benz, legt Veltman uit. "Dat is namelijk volop in ontwikkeling. Tot 2020 vindt u in onze showroom elk kwartaal een nieuw of een gefacelift model. Uniek in de autobranche." Ook de medewerkers moeten mee-ontwikkelen vindt de directie en daarom heeft ROGAM een speciaal trainingsprogramma ontwikkeld in samenwerking met de hotelschool. "Alleen medewerkers die bereid zijn mee te groeien zijn klaar voor de uitdagende toekomst. Stilstand is achteruitgang. Om in autotermen te spreken: we willen altijd op pole position staan. Alleen dan hebben we de beste uitgangspunten voor continuïteit en optimale service."

CONNECT ME

Eén van de vele services die Mercedes biedt is de optie connect me. Deze service verbindt u met uw auto en uw auto met alles dat voor u belangrijk is. Het enige dat u nodig hebt om in deze wereld van intelligente connectiviteit te stappen is uw Mercedes-Benz. De connectiviteitsoplossingen van Mercedes-Benz brengen u en uw auto nóg dichter bij elkaar en maken ook de bediening intuïtiever. Voor meer informatie kijk op www.mercedes.me



David Baas: "ROGAM is dé adviseur voor personen- en bedrijfswagens."



“Door alle acties en fiscale voordelen is Mercedes-Benz een merk geworden voor alle autorijders.”

‘WE WILLEN ALTIJD OP POLE POSITION STAAN’

AANTREKKELIJKE VERZEKERINGS-ACTIE BEDRIJFSWAGENS

Wist u dat ROGAM een zeer aantrekkelijke verzekeringsactie biedt op bedrijfswagens? De voordelen voor het eerste verzekeringsjaar:

- Citan: dekking WA/Casco tarief € 495,- incl. 21% assurantiebelasting, exclusief eventuele bijdekkingen
- Vito V-Klasse: dekking WA/Casco tarief € 595,- incl. 21% assurantiebelasting, exclusief eventuele bijdekkingen
- Sprinter: dekking WA/Casco tarief € 695,- incl. 21% assurantiebelasting, exclusief eventuele bijdekkingen

Voor meer informatie kijk op www.rogam.nl of contacteer verkoopadviseur bestelwagens Paul Tordoir.

ROGAM GOUDA BEDRIJFSWAGENSHOW

Ieder jaar organiseert ROGAM twee spectaculaire autoshow's. Afgelopen mei was weer een groot succes en ook dit najaar kunt u er weer bij aanwezig zijn. Het verkoopteam van ROGAM staat voor u klaar om u te vertellen over het aantrekkelijke voordeel op diverse modellen, biedt u keuze uit ruim honderd Used 1-occasions en toont u waarom ROGAM dé business-partner is op het gebied van zakelijke mobiliteit. Gedurende het jaar stelt ROGAM haar showroom eveneens open voor zakelijke evenementen, zoals de lancering van deze editie van Gouda INTO Business. Interesse in een samenwerking? Kijk op www.rogam.nl

ZAKELIJK RIJDEN

In de najaarseditie van Gouda INTO Business stelden we het nieuwe verkoopteam personenwagens van ROGAM aan u voor. Inmiddels is het team van de Mercedes-Benz dealer uitgebreid met een vaste verkoper bedrijfswagens, Paul Tordoir. “U wilt zakelijk vooruit”, weet de verkoopadviseur. “De economie trekt aan, er doen zich weer meer kansen voor en die wilt u pakken. ROGAM staat u daarom als dé businesspartner op het gebied van zakelijke mobiliteit graag terzijde. Graag kom ik persoonlijk bij u langs om u de voordelen van een Mercedes-Benz bestelwagen toe te lichten en ook in het weekend bent u van harte welkom voor een Vito, Citan of Sprinter.”

Dit kunt u van Mercedes-Benz Bedrijfswagens verwachten:

- aantrekkelijk voordeel op de nieuwe Sprinter, Vito en Citan uit voorraad.
- tijdelijk profiteren van een zeer scherpe actierente van 3,9 procent bij de aanschaf van een nieuwe Mercedes-Benz bestelwagen. (Mercedes-Benz CharterWay biedt deze scherpe rente aan voor de Citan, Vito, V-Klasse en Sprinter. Deze actie is geldig voor Financial Lease en loopt tot en met 31 juli 2015.)
- werkplaats met ruime openingstijden (door-de-weeks van 8.00u tot 18.00u en op zaterdag van 9.00 tot 12.00u). Paul Tordoir: “Wij denken mee aan het drukke bestaan van de klant.”



Verkoopadviseur Paul Tordoir is het vaste aanspreekpunt van ROGAM voor bedrijfswagens.

ROGAM GOUDA

Grote Esch 50 | 2841 MJ Moordrecht
(Industrieterrein Gouwe Park Gouda)
0182-696060 | info@rogam.nl | www.rogam.nl